

Notícia

•

Estadão / Cultura / Colunas

EXCLUSIVO



Alice Ferraz

Um retrato social diário, baseado na relevância do fato, da notícia e da imagem

Seguir

+

Startup quer levar ensino socioemocional para escolas brasileiras

Conecta vai iniciar em instituições particulares, mas CEO Rafael Guarita tem planos de levar para a rede pública

PUBLICIDADE

Notícia de presente



Depois de reunir informações na Suécia e na França, Rafael Guarita se prepara para lançar Startup com foco no ensino socioemocional. Foto: Colagem de Thais Barroco com foto de Divulgação

No dia 22, na [Pinacoteca Contemporânea](#), em São Paulo, Rafael Guarita lança oficialmente sua startup, a **Conecta**. O projeto, resultado de muita pesquisa, muitas viagens e observações de mercado, nasce com a proposta de levar o ensino socioemocional para as escolas brasileiras.

Para colocar o negócio de pé, Rafael foi à Suécia para participar de eventos realizados pelo [Inner Development Goals](#), e também à França, para conhecer de perto a [Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico](#), a OCDE. Do contato com práticas globais ligadas à educação e também ao desenvolvimento socioemocional surgiu a empresa de Rafael. Mas a Conecta vai além – uma das bases da Conecta está na **Aprendizagem Criativa**, desenvolvida por sua vez no MIT Media Lab.

Guarita conta que formou uma equipe experiente e que o primeiro passo será oferecer as soluções da Conecta para escolas particulares. “O mercado é muito setorizado, então, não dá para a gente pegar essa mesma solução, com a mesma cara, para a escola pública e a privada”, conta o idealizador e CEO da Conecta. “Hoje, essa cara que a gente tem é para a escola privada.”

Mas isso não significa que os alunos da **rede pública** não podem, no futuro, ser contemplados pela iniciativa desenvolvida por ele. “Eu quero muito levar para as escolas públicas também”, conta à Coluna. “Só que isso vai levar alguns anos”, indica o executivo.

Guarita conta que após o lançamento da startup na próxima semana, em São Paulo, começa a captação de clientes para a empresa, é quando o negócio **começa para valer**. Mas ele conta à Coluna que pretende começar devagar, construir aos poucos o negócio que tem como missão ampliar o potencial humano pela força da educação.

Compartilhar

Seguir nas redes

Siga o Estadão no Google

Assine

Encontrou algum erro? [Entre em contato](#)

Tudo Sobre

- Pina Contemporânea
- educação
- OCDE [Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico]